

增强影响力的秘诀，不在于表达，而在聆听。
大部分的人花费太多时间想要说服对方。其实，不如让对方说出来。毕竟，对方才最了解他自己的工作或问题。

沟通的各项能力中，最重要的莫过于聆听的能力。滔滔的雄辩能力、强而有力的声音、精通多国语言、甚至写作的才能都不比聆听来得重要。

领略聆听的价值

有效的沟通始于真正的聆听。而擅长于聆听的人其实少之又少，但成功的领导人却都是那些真正领略聆听价值的人。

摩托罗拉公司品质管理处长理察·布伊托说：“我可不是坐在层峰，自己定出一个应该达到的理想。我必须从其他同事身上找出共识，也就是说我得常常听人说话。”即使像布伊托这样擅长沟通的人，任何时地都能宣扬公司远景的人，也得学会何时不该讲话。以他自己的话来说：“你得关掉自己的发送机，转到接收功能，好好聆听，鼓励别人说出想法。”他认为世界上没有万事通，聆听他人是最有效的学习良方。

聆听你的员工、你的顾客、你的朋友与家人；甚至聆听批评，这倒不是说你得成为别人意见的俘虏，但是只有借助聆听，才能鼓励他们表达出来。

随身充值好情商
指尖传递正能量



卡内基训练微信

卡内基为您生活带来更多新的契机！推荐您订阅卡内基微信，随时随地为自己充值好情商。



全球情商沟通训练专家

卡内基训练®各地联络专线

- 卡内基上海 - 400-920-8680
- 卡内基江苏 - 400-630-1598
- 卡内基浙江 - 400-667-07 37
- 卡内基广东 - 0755-3331-9799
- 卡内基中国 - 400-820-8680

<http://www.carnegiechina.com>



卡内基聆听技巧

懂得聆听，比说什么精巧的言辞，更能赢得他人的心



“He who answers before listening
- that is his folly and his shame.”
未曾听完而先回答的，便是他的愚昧和羞辱
箴言 18:13

有效的沟通，始于真正的聆听

聆听。鼓励他人多讲自己的事

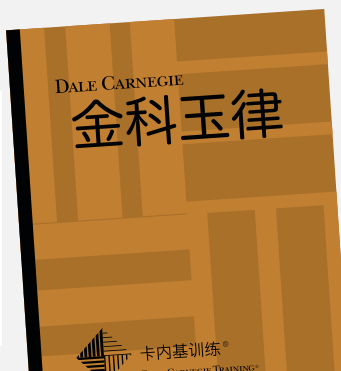
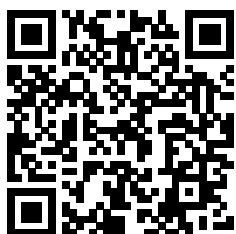
任何人都喜欢有人听他说话。

当自己所讲的话题，受到别人专心聆听时，无疑是被鼓励讲得更多更好，备受肯定与尊重。

如果你不赞同他，你可能会很想打断他的谈话。不过，最好还是不要做这样危险的事。如果他们心中还有很多意欲一吐为快，他们多半也不会注意你的。何不保持开放地耐心聆听？真诚地鼓励他们淋漓尽致

成为更有效的沟通专家，立即下载“戴尔·卡内基（Dale Carnegie）” 闻名遐迩的人际关系原则。完全免费。

手机扫描二维码



世界公认的沟通大师戴尔卡内基（Dale Carnegie）的聆听技巧，可以使你成为最佳的聆听者，助你成功建立美好人际关系。听到人家很想说，说到人家很想听

卡内基聆听七要诀 7 Tips for Effective Listening

1. 当别人想告诉你一件事情的时候，你是否马上停止正在谈的话题？

因为假如你继续谈话，便听不见别人要讲什么。假如你只是嘴巴暂停，心理仍继续想自己要讲的话，并且准备一有机会，便要立刻继续自己想要说的话，那么，你也不可能真正注意收听到别人所讲的话。

2. 你是否集中精神，注意收听对方所讲的话，并且注视他们的眼睛？

听话的时候绝对要集中精神。这当然不容易，因为收听也是一种技术，要靠不断的练习才能做好。有时候，我们对谈话内容并不感兴趣，但基于礼貌，我们仍是要注意收听。

3. 在收听别人谈话的时候，你是否让他们有机会把内容完整地表达出来，而不会中途被打断呢？

除非让对方把自己的意思完整地表达出来，否则你很难明白他们想告诉你什么。一个好的听众应：「听对方讲的内容；听对方想要讲的全部内容；首先听对方要讲的全部内容。」

4. 在别人谈话的时候，你是否能克制自己，不在中途插入自己的看法或意见？

这是我们最常犯的坏毛病。你要注意收听，不不断不插入自己的意见，或是想帮对方把话讲完。

5. 别人是否觉得你对他们的话题很感兴趣，因此能讲的多、更好呢？

你应该对别人所讲的话表示兴趣，借以鼓励他们讲得更多更好。因为每个人都需要听众，来感受到自己的重要性，且热络的谈话气氛也会让人有成就感。

6. 在开会的时候，你是否都等发言人讲完之后，才开始问问题？

在开会的时候打断别人的发言，也是我们极须改正的坏习惯。最好能等到讨论时间，再把自己的问题提出来。

7. 在别人讲话的时候，若是他提及一些不错的观点，你会面露笑容表示赞许吗？或是当他讲完一个有趣的故事，你会发出笑声表示共鸣吗？

面露笑容，表示赞许，甚至发出笑声表示共鸣，对讲话者是很好的鼓励，他一定会感激不已，觉得你是最好的听众。



卡内基训练为职场训练发展与青少年情商的全球领导者，其提供的课程服务，是帮助企业市场上成功的关键。